**【国际商务谈判（双语）】**

SJQU-QR-JW-033（A0）

**【International Business Negotiation(Bilingual)】**

一、基本信息（必填项）

**课程代码：**【2060062】

**课程学分：**【2】

**面向专业：**【工商管理（奢侈品管理方向）】

**课程性质：**【院级选修课】

**开课院系：**珠宝学院工商管理（奢侈品管理）系

**使用教材：**【国际商务谈判 罗伊·J·列维奇等 机械工业出版社2018年3月】

参考书目：【国际商务谈判 马士 对外经济贸易大学出版社 2009年09月】

【国际商务谈判 白远 中国人民大学出版社 2002年06月】

【国际商务谈判：原理与实务 巴里·莫德 中国人民大学出版社2016-10-01】

**课程网站网址：**

**先修课程：**【大学英语】【管理学】【商务谈判与礼仪】

二、课程简介

本门课程是关于谈判相关问题理性知识的总结，学习主要的议价和谈判心理学，以及人与人之间、团体之间的冲突。介绍了很好的谈判方法，对于那些想要感受谈判艺术的人们来说是一个完全独立的学习渠道。本课程系统、全面地介绍商务谈判的基本理论、基本知识和基本技能；深入阐述大量商务谈判领域的最新案例，理论与实务并重；充分反映商务谈判领域的发展特点及趋势。通过案例学习，达到使学生理解并运用谈判策略、技巧和谈判艺术的目的。学生将初步具有用商务谈判知识解决一般问题的能力，对在谈判中出现的各种情况具有一定的分析能力和解决问题的能力，自身的素质得到一定的提升，拥有一定的对外交往的实际能力。

三、选课建议

本课程适合工商管理、国际贸易、工程管理等一切与商科有关的专业学生学习或者选修。适合1-3年级的学生学习。由于课程是双语授课，因此对于英语水平要求比较高。学习本课程的学生应该完成大学英语的学习，具备一定的英语阅读能力和对话能力。

1. 课程与专业毕业要求的关联性

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **能力** | **专业毕业要求** | **关联性** |
| LO111 | 表达沟通 | 倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求。 | ● |
| LO112 | 表达沟通 | 应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 | ● |
| LO352 | 项目管理 | 熟悉项目风险、项目采购。 | ● |
| LO414 | 尽责抗压 | 身心健康，能承受学习和生活中的压力。 | ● |

备注：LO=learning outcomes（学习成果）

五、课程目标/课程预期学习成果（预期学习成果要可测量/能够证明）

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程预期**  **学习成果** | **课程目标** | **教与学方式** | | | **评价方式** |
| 1 | LO111 | 倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求。 | 授课、互动、讲演、小作业（包括课外扩展阅读） | | | 教师评价 |
| 2 | LO112 | 应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 | 授课、互动、讲演、小作业（包括课外扩展阅读） | | | 教师评价 |
| 3 | L0352 | 熟悉项目风险、项目采购。 | 授课、互动、讲演、小作业（包括课外扩展阅读） | | 教师评价 | |
| 4 | L0414 | 身心健康，能承受学习和生活中的压力。 | 授课、互动、讲演、小作业（包括课外扩展阅读） | 教师评价 | | |

六、课程内容

此处分单元列出教学的知识点和能力要求。知识点用布鲁姆认知能力的6种层次： (“**知道”、“理解”、“运用”、“分析”、“综合”、“评价”)**来表达对学生学习要求上的差异。能力要求必须选用合适的行为动词来表达。用文字说明教学的难点所在，**并标明每个单元的理论课时数和实践课时数。**

**第1章　谈判的本质 理论课时 4 实践课时 4**

教学内容：

1.1 关于本书的阐述形式和方法

1.2 卡特夫妇

1.3 谈判情境的特征

1.4 互赖关系

1.5 相互调整

1.6 价值索取和价值创造

1.7 冲突

1.8 有效的冲突管理

能力要求：

知道:谈判情形的特征；

理解:谈判中双方的相互依赖,价值主张和价值创造；

**分析:谈判中双方的相互调整；**

**综合:有效的冲突管理。**

教学重点：

谈判中双方的相互依赖和相互调整　价值主张和价值创造　有效的冲突管理。

**第2章　分配式谈判的战略和战术 理论课时 2**

教学内容：

2.1 分配式谈判情境

2.2 战略性任务

2.3 谈判中所持立场

2.4 结束谈判

2.5 硬式棒球法

能力要求：

知道:分配式谈判概念,谈判中所持立场的含义；

理解:战略性谈判任务,谈判中的承诺；

**运用:硬式棒球法的运用时机。**

教学重点：

分配式谈判概念　战略性谈判任务　硬式棒球法

**第3章　整合式谈判的战略和战术 理论课时 2**

教学内容：

3.1 整合式谈判过程概述

3.2 整合式谈判的主要步骤

3.3 促成整合式谈判成功的因素

能力要求：

知道:合作型谈判概念及过程；

理解:合作型谈判的关键步骤；

**运用:促成整合式谈判的因素；**

**分析:整合式谈判的运用；**

**综合:整合式谈判的主客观干扰因素。**

教学重点：

整合式谈判的运用　整合式谈判的主客观干扰因素　整合式谈判的关键步骤。

**第4章　谈判：战略和计划 理论课时 2**

教学内容：

4.1 目标：驱动谈判战略的核心

4.2 战略与策略

4.3 战略实施准备：计划过程

能力要求：

知道:谈判目标制定原则和方法；

理解:谈判的流程,谈判战略的分类与运用；

**运用:谈判的计划过程。**

教学重点：

谈判战略　谈判的基本流程　谈判的计划过程。

**第5章　谈判中的伦理问题 理论课时 2**

教学内容：

5.1 伦理困境实例

5.2 “伦理”的含义是什么，以及为何伦理在谈判中非常重要

5.3 谈判中会出现何种伦理行为问题

5.4 为何要使用欺骗策略：动机和效果

5.5 谈判者如何应对对方的欺骗策略

能力要求：

知道：谈判中的伦理的概念及意义；

理解：伦理推理的四种方式；

**分析：伦理在谈判中所起的作用；**

**综合：使用欺骗性战术的动机与结果；**

**运用：应对欺骗性战术的方法。**

教学重点：

伦理推理的四种方式　欺骗性战术的动机与结果　应对欺骗性战术的方法。

**第6章　感知、认知与情绪 理论课时 2**

教学内容：

6.1 感知

6.2 框架的确定

6.3 谈判中的认知偏差

6.4 管理谈判中的错误感知和认知偏差

6.5 情绪、情感与谈判

能力要求：

知道:感知、认识和情感的概念；

理解:谈判中感知认识的形成与影响因素,明确谈判中的认识偏差；

**运用:运用情绪和情感来引导谈判的技巧；**

**评价:如何应对谈判中的错误感知和认识偏差；**

教学重点：

谈判中感知认识的形成与影响因素　应对谈判中的认识偏差　情感引导谈判。

**第7章　沟通 理论课时 2**

教学内容：

7.1 谈判中沟通些什么

7.2 人们在谈判中如何沟通

7.3 如何改善谈判中的沟通

7.4 考虑谈判结束阶段的特别沟通

能力要求：

知道：沟通的基本模型；

理解：谈判中沟通的内容，提高沟通质量的途径；

**运用：谈判中沟通的方式；**

**综合：熟悉谈判结束时特殊的沟通。**

教学重点：

谈判中沟通的内容　谈判中沟通的方式　提高沟通质量的途径。

**第8章　发现和运用权力 理论课时 2**

教学内容：

8.1 为什么权力对谈判者如此重要

8.2 权力的定义

8.3 权力的来源：人们如何获取权力

8.4 与权力较强的一方谈判

能力要求：

知道：谈判权力的概念及意义；

理解：谈判权力的来源及获得途径，明确谈判权力的影响因素，谈判权力的的职能；

**综合：熟悉“以小博大”的基本理念。**

教学重点：

谈判权力的概念及影响因素　 谈判权力的来源及获得途径　 “以小博大”的谈判。

中心路线的信息影响　外围路线的潜移默化影响　在谈判中抵制影响。

**第9章　谈判中的关系 理论课时 2**

教学内容：

9.1 已有谈判研究在关系情景下的适用性

9.2 共同分享关系下的谈判

9.3 管理关系谈判的关键

能力要求：

知道：在已有关系中谈判如何改变其动力；

理解：在谈判中存在的不同关系；

**分析：声望、信任以及公正在谈判关系中的重要角色；**

**综合：如何在已损的关系中重建信任。**

教学重点：

重建信任 谈判中的不同关系。

**第10章　多方谈判、群体谈判和团队谈判 理论课时 2**

教学内容：

10.1 多方谈判的本质

10.2 管理多方谈判

能力要求：

知道：多方谈判的本质

理解：如何有效管理多方谈判

**分析：有效管理多方谈判的步骤**

教学重点：

有效管理多方谈判

**第11章　国际谈判与跨文化谈判 理论课时 2 实践课时4**

教学内容：

11.1 究竟是什么令国际谈判如此不同

11.2 概念化文化与谈判

11.3 文化对谈判活动的影响：管理角度

11.4 谈判文化的影响：研究前沿

11.5 文化敏感度高的谈判策略

能力要求：

知道：文化的概念与谈判；

理解：各国文化的基本差异；

**运用：管理的观点视角下的文化对于谈判的影响，研究的观点视角下的文化对于谈判的影响；**

**综合：应对谈判中文化影响的方式方法。**

教学重点：

各国文化的基本差异　文化差异对于谈判的影响　应对谈判中文化影响。

七、评价方式与成绩

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 各阶段名称 | 实践主要内容 | 课时数/周数 | 备注 |
| 1 | 谈判认知实训 | 通过卡特夫妇案例，分小组收集谈判信息，模拟谈判过程。 | 4课时/第10周 |  |
| 2 | 谈判磋商技巧的运用 | 模拟国际谈判，小组制定谈判计划，运用谈判磋商的技巧。 | 4课时/第16周 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 总评构成（1+X） | 评价方式 | 占比 |
| X1 | 小组演讲 | 30% |
| X2 | 小组模拟商务谈判策略报告 | 40% |
| X3 | 小作业（包括课外扩展阅读） | 30% |

撰写人： 朱慧 系主任审核签名：

审核时间：